

《論 文》

産業ネットワーク論の進展とその射程

島 田 克 美

近年経済関係の文献にネットワークということばがひんぱんにみられるようになった。それは、企業の新しい動きとして、多くの場合プラスイメージで受け取られている。そのことにはそれなりの背景があるが、日本の議論にはネットワーク化を合理化し、あるいは賛美する色彩が強い反面、理論的な進展はあまりみられない。他方欧米では、近年とりわけ産業のネットワークをめぐる、さまざまな議論の進展があり、それらは企業経営論や公共政策論にもかなり影響力をもちはじめているようである。そこで主として欧米の文献によって、産業ネットワーク論の進展状況を紹介しつつ、理論を深め、さらにその応用的な側面について検討してみたい。

1. 産業ネットワークへのアプローチ

1-1 社会的ネットワークと産業ネットワーク

まず産業のネットワークとは何かということをはっきりさせるべきであろうが、そのことこそが産業ネットワーク論の実体をなしているのだから、はじめにその定義を与えることは適当ではない。ただ、これは社会的ネットワークのひとつの形態とみなされることによって新しい意義を見出すことになったといえる。

それでは社会的ネットワークとは何か。これまた答えは容易ではない。社会的ネットワークとは要するに社会的なつながりのことであるから、それは社会のなかにいくらかも見出せるからである。しかもそうしたつながりはすでに、何らかの結合要素に即して既成の名称をもつことが多い。例えば、政党とか家族、顧客などはすべて社会的ネットワークのひとつの形態だと

いえる。そこで問題はなぜこれらを新しく社会的ネットワークと呼ぶ必要があるのかということである。言いかえれば、社会の構造あるいは社会的な諸関係を分析する場合に社会的ネットワークという側面からこれを見るということの意味が問われねばならない。

社会的ネットワークという概念を用いることの意義は、大まかにいって二つの面をもっている。第一は結合関係の広がり意識されることである。ネットワークを採り上げることによって個別の行為者の行動、あるいはその行動の目標となっている直接の相手との間の関係をこえて、より広いネットワーク全体を意識するようになる。第二は、既成の制度などに影響された理解の仕方にとらわれず結合の内容を客観的に分析しようとする態度が求められることである。そこから例えば結合の強さやネットワークの範囲を客観的に測定する試みが行われる¹⁾。

さて産業ネットワークは広義の社会的ネットワークに含まれるが、社会と経済を区別する立場からすれば、これは経済の分野に属する。そこで行為の主体となるものは、個人にせよ企業にせよ最終的には経済的利害によって動かされている。さまざまな社会的関係のなかで個人は、きわめて複雑でとらえ難い行動様式をとる可能性があるのに対して、経済主体としての利害はより単純であるとみてよい²⁾。但しこのことは、ここでの利害をミクロ経済学が想定するような、市場競争モデルのなかの経済主体と同じものと想定してよいということではない。反対である。行為者は歴史的な経緯に影響され、それぞれが相互に異質な資源をコントロールする主体とし

て現れる。言い換えれば産業ネットワーク論の視点は、社会的分業状況の分析と共通する面をもつ³⁾。

1-2 ネットワークとネットワーク・アプローチ

ネットワークとは広がりをもった概念だが、その全貌をとらえることは難しい。何らかの制度化された仕組みをもつものはまだよいとして、取引のネットワークの全体となるととくに問題が大きい。そこで産業ネットワーク論にとっての大きな問題は、ネットワークを特定の時点、状況のもとでの客観的な実在としてみるのか、それとも産業・経済の分析の方法ないし視角として採用するのか、ということである。

この点をふえんするためにネットワークについてもう少し述べてみると、ネットワークをとらえるにはつぎのようないくつもの視点があるとされる⁴⁾。

第一はネットワークを関係としてみるものである。そして関係には四つの側面があるという。ひとつは相互的な行動が行われることである。協力もそのひとつに入るが、それはここでの行為者がもともとの意図は別々でも多様なかたちで目標（対象）や行動を共通にする余地があることを意味する。二つ目は相互依存である。但しこれは固定的なものとは限らない。三つ目は結び付きをつくるための何らかの結合手段（bonds）があることである。但しこの内容は特定のものでなくてよいし、強さもいろいろと異なる。四つ目は関係に対する投資である。ここで投資とは将来役に立つ資産をつくり、あるいは獲得するためにそこに資源を振り向けるプロセスを意味する。なお関係のもつひとつの性質としてそこには「雰囲気」という問題があるという。関係には協力と対立の緊張関係が付きものだからである。また取引に伴って関係が生まれるためには、交換（社会的交換）と適応というプロセスが不可欠で、適応は上述の「関係への投資」となる。

ネットワークに対する第二の見方はこれを構造としてみるものである。産業システムのなか

で相互依存関係にある複数の企業は、構造的に行動を制約されているはずで、それらは確率モデルのなかで動いているのではない。ネットワーク・モデルでは各企業は相互に異質なものとみられているのである。

第三の見方として、ネットワークを地位（ポジション）という点からみるものがある。ここで地位というのは、ある組織の他の組織に対する役割である。企業をそのような観点からみると、そこには機会と制約条件というふたつの側面が現れるが、企業はこれらのバランスをとっていくことを求められる。企業はそのことを企業間のつながりのなかで行っているといえる。このポジションの諸側面は、企業の戦略との関係において重要な意味をもつが、その点については後述する。

第四の見方はネットワークをプロセスとしてみるものである。それはネットワークは変化するものであり、そこにネットワークの本質が現れるという立場に立つ。産業システムの調整方式として市場、企業、ネットワークの三つを挙げる立場からみたとき、ネットワークを通ずる調整とはどういうものかが問題になるわけだが、それが市場とも企業とも違う独自のものだということは、ネットワークの変化のプロセスを分析することを通じて示される。ネットワークのなかでの企業間の競争と協力、あるいはネットワークのなかでの技術開発などが、ネットワークをプロセスとみる立場に基づいて分析可能となる。

以上で示したことは、ネットワークという視点が、産業システムの分析手法として極めて有用であることを予想させる。

1-3 ネットワークの定義

さてネットワークというものが、アプローチの手段として浮かび上がったものだとしても、その定義ができないわけではない。ただそれはアプローチの方法の視点と切り離すことができない。そのような前提でひとまずネットワークの定義をしておくと、つぎのようなものがある

(I. N., pp. 242-43)。

(1) 二つまたはそれ以上の交換関係の結び付きのセット (Cook, K. S. and R. Emerson, 1978)

(2) 共通の目標を達成するために行動している諸組織のグループのなかにおける諸関係の全体的なパターン (Van De Ven, A. and D. L. Ferry 1980)

(3) 結合手段あるいは社会的関係によってゆるやかに結び付いた多数の諸組織 (Aldrich, H. E. 1979)

これらの定義にさほどの違いはないようにも見えるが、ネットワークとは組織間の結び付きだけなのか個人間のものも含むか、共通の目標をもつことが要件になるか、結合の要素を交換関係としてとらえるかどうか(この交換には社会的交換を含む)などの問題が含まれている。そしてこの違いは、何よりも分析視点の違いを反映している。

例えば石油資源の入手のための石油企業の合弁形態による開発プロジェクトがあるでしょう。これはひとつのネットワークだろうが、ここでの企業間の結び付きの要因は何だろうか。目当てとする石油資源が結合要因だという見方もできるし、共同出資という制度的な形態だともいえるし、株主間での経営責任やリスクの分担の協定、さらには情報交換のような交換関係だということもできる。

ただいずれにしてもこの開発会社への出資者というかたちで問題をとらえれば、その範囲ははっきりしている。しかし他方このプロジェクトの実現のための経済活動に実際に参加し、あるいはこれに影響を与えている企業や人びとのグループというものを別に想定することもできる。そしてその場合には、これがネットワークだとしてもそのメンバーの範囲を確定することは不可能に近い。このようにネットワークは多様な対象とさまざまな分析視点を含んだ概念として登場してくるが、そのことは分析用語をきわめて多彩なものとさせる結果となり、概念が過剰になりすぎるといふ弊害が生まれている。

そこで以下なるべく明確な内容をもった言葉で記述を行っていきたいと考える。

なお本論で重要な拠りどころとしているIMPグループ⁵⁾は、ネットワークの定義として上記(1)を採用しているが、このグループに属するハカンソン (Hakansson H.) はこれと異なる定義をネットワークに与えている。すなわち「制度的にみたときには互いに独立した行為者のセットで、それらの行う活動あるいはそれらのコントロールする資源が何らかの意味で依存関係をもち、それらの依存関係について行為者間に少なくとも何らかの合意があるものがネットワークである」といっている (I. N., p. 135)。

2 産業ネットワーク論の新段階

産業ネットワークをめぐる理論、あるいはその分析は質的に多様化し、量的にも飛躍的にふえ、内容的に実り多いものになる可能性をもってきたように思われる。

2-1 産業ネットワーク論の系譜

産業ネットワーク論の回顧・展望を本格的に行うことは筆者の手に余るが、予備的に若干これにふれておきたい。

産業ネットワークを、社会的ネットワークの一部とみる見方からすれば、1969年のミッチェル (Mitchell, J. C.) の論文がひとつの先駆とみなされよう⁶⁾。そしてイギリスのセイヤー (Sayer, A.) らによれば1972年にリチャードソンはエコノミック・ジャーナルの論文で「諸企業がそのもとで相互に関係し合っている協力と連携の濃密なネットワーク」を探求した (Richardson, G., 1972)。これは企業というものを「市場関係の海のなかで計画的な調整を行う島」としてとらえていた彼のそれまでの長年の信念を断固拒否して、ネットワークや提携についての現在の見方に対して基準 (touchstone) を与えたものである。同じ年にブローは完全な吸収合併でないゆるい提携を「準統合」と呼んで注目した (Blois, K., 1972)⁷⁾。

他方社会学の分野では1977-1978年のクックらの論文が、ネットワークの定義などの点で重要な意味をもっている(Cook, K. S., 1977およびCook, K. S. and R. Emerson, 1978)。そして1978年にはマクネイルの关系的交換論があらわれ(Macneil, I. 1978), これはウィリアムソンにも影響を与えた(Williamson, O. E. 1985 p. 32, pp 68-73ほか)。また1980年オウチは組織理論のなかに文化人類学の研究成果を導入して市場と階層組織のほかにクラン(氏族)という組織形態を示した(Ouchi, W. 1980)。そしてこれに先立って、ウィリアムソンは取引費用説に基づいて「市場と階層組織」を分析し、大きな影響を与えることになった(1975年)。なおこの著作の意味については後述する。

ところで産業ネットワーク論を、企業間の結合ないし関係についての理論ないし分析というように考えれば、その系譜はドイツの企業集中論やアメリカの産業組織論ないしそれに先立つトラスト批判などにまでさかのぼることができよう。それはわが国でも企業形態論として受け継がれた。また日本では財閥論や中小企業論あるいは商業論や流通機構論のなかにこれらのテーマに関連する種々の理論や分析がある⁸⁾。

従って、分析の対象として、あるいは経済社会運営の担い手のひとつとして、企業の連合体を認めること、あるいは企業の結合関係の形成を企業行動の重要な一部とみることに關しては、産業ネットワーク論の系譜はきわめて豊かなものとなるはずである。そして日本ではその系譜のなかで広義のマルクス経済学が大きな影響を与えている。

日本の経済分析の伝統のなかで生まれ育った企業間結合に関する理論や実証を総括することは筆者の能力をこえているが、ひとつの問題はそこでの関心事ないしキーワードが経済社会に対する「支配」だったことである。かつてはそれが半封建的な支配であるか、あるいは近代的独占の支配であるかが争われた。また大企業の下請け支配や流通機構支配も大きく採り上げられてきた。

後述するように、産業ネットワークにも企業に対する支配の要素が含まれているが、それは相対的に弱い。そのために、支配面からのアプローチは、産業ネットワークを扱ううえでは障害になったように思われる。逆に「支配」を疑う近代経済学者のアプローチが、社会的分業論や取引形態論を媒介にして、産業ネットワーク論の一角を形成することになった。そしてわが国において企業間結合の支配力を認めない立場に立つ論者は、はじめのうちは、そこに市場メカニズムが作用していることを主張した。これに対して大企業やその連合体の支配力を認め、あるいは懸念する立場は、そこに独占の存在を予想していたといえる。これは、経済認識において市場力支配説と独占力支配説が対立する構図を生み出していたといつてよい。

ところで大企業ないし独占体に対する警戒観は、日本だけに存在するものではなく、むしろアメリカの独占禁止政策にひとつの典型を見出すことができるが、そのアメリカは一面において、独占擁護の理論の構築においても多くの実績をもつ。

そのような意味を担った最も輝かしい業績はチャンドラーによる大企業組織の合理性の主張であった(Chandler, A. 1962, 1977)。この主張はやや遅れるかたちでウィリアムソンが取引費用説に基づいて、経済学的に裏付けた。その説の意味するところを単純化すれば、市場(Market)の失敗(欠陥)に対しては、階層組織(Hierarchy)が取って代わることが合理的だということである。そこでは市場(M)と階層組織(H)は二者択一的である。従ってこのような枠組みに従うならば、産業組織のあらゆる形態は、市場的であるか、あるいは組織的であるか、いずれかの基準によって合理化される可能性があるので、そうした方向での説明がかなり広く行われようとした(例えば流通に対する垂直的統合や多国籍企業を組織論的に合理化することが行われてきた)。しかしそれには限界があり、そこに産業ネットワーク論登場の余地が生まれたのだが、そこにもM&Hの二分論

は大きな影響力をもっていた。

2-2 市場でもなく組織でもないもの

それをネットワークと呼ぶかどうかは別として、産業組織のなかに純粹の市場でもなく、また強固な組織でもない中間領域を認める動きは1970年代頃から徐々に芽ばえ、1980年代以降一大流行をみせている (N. S. E., p. 129)。もっともこうした流れは基本的に米英流の経済学とりわけ新古典派の世界に関係づけられて浮上したという一面をもっている。言い換えれば、それはいわゆる近代経済学の主流の近くに位置していたから、影響力が大きかったといえる。しかし理論面からみると新古典派経済学のなかにこの中間領域を位置付けることは困難な課題であった。この困難に対する突破口は取引費用の経済学によって与えられた。それはまず市場に対する組織の存在理由を明らかにした。しかし市場 (M) と組織 (H) の中間物を認める考え方は、ウィリアムソンの1975年の著作には現れておらず、ただ市場を利用するコストと組織内に生じうる非効率とのバランスのうえに、企業と市場との境界線が引かれると考えられていた。これに対して、日本の研究者で企業集団や下請け組織の存在を念頭に置いていた論者は、直ちにこれらの対象に取引費用説とM&Hの理論の応用を試みた。1975年にはすでに「中間組織」という概念規定が現れている⁹⁾。

ところで経済学の側から組織を扱うための理論に登場したのは取引であった。これは伝統的な組織理論が、組織の一般理論をつくるのに成功しなかった空白を埋める意味をもっていたが、他方ではこれによって、組織と呼ばれるものの範囲がきわめて広がった。そこでは取引のあり方を規定するものが組織だということになるからである。その意味において市場もまた経済組織のひとつである。

こうした考え方によって市場と階層組織が並列的に存在理由を示されるとき、中間的領域はどのように位置づけられるだろうか。市場に欠陥があるとき階層組織がこれに代わって登場す

るという単純な二分法によるならば、純粹な市場以外のものは階層組織としての性質をもつことになる。中間領域というのは、その一方の、例えば市場の性質がいくらか薄く、他方の性質が入っているようなものなのだろうか。これには逆方向からのアプローチもありえよう。こういう考え方が、市場と組織の相互浸透、準統合などというとらえ方を生むことになったとみられるが¹⁰⁾、このとらえ方だけでは企業間の多様な取引関係や資本結合の特徴はとらえきれない。また従来企業間の関係をとらえるために用いられてきた理論的枠組みの意義が薄れたとも言い切れない。ウィリアムソン自身も、継続取引における取引特定の投資や関係的な契約という考え方を導入して第三の領域に新たな意味を与えるようになった¹¹⁾。そこで、企業間の結合や統合には、支配に基づくものと契約によるものがある、すなわち経済組織は市場と契約と階層組織という三分類になるともいわれる。ただここでは契約という概念に特殊な意味が与えられているので、これが混乱の原因になる可能性は否定できない¹²⁾。

2-3 第三の形態としてのネットワーク

ネットワーク論は、以上のような背景のなかから、市場でもなく階層組織でもない第三の経済組織の形態を論ずるための枠組みとして登場した。しかもここでネットワークは単に市場と組織との中間領域として位置づけられるのではなく、独自の論理をもった組織形態として新しい意味を与えられつつある。そのためには市場 (M) と組織 (H) とネットワーク (N) という三分法ではない、別のとらえ方が求められており、その試みも行われている。ただその場合でもM&Hの理論的枠組みの力は強いのでM, H, Nの三分法でなくてもM, H, Nを含む別個の分類が採用されるのがふつうである。

つぎにまず三分法による分析、その後で他の方式を紹介するが、いずれもこれらは取引費用説によるMとHの二分法をベースにするものではない。それによつてはじめてネットワーク論

として新たな段階を画するものとなったといえる。またこれらはいずれも産業ネットワークをおもな分析対象としている。

2-3-1 経済組織におけるM. H. N.

市場でもなく組織でもない取引のあり方を独自の経済組織の形態として認めるべきだという主張はパウエルの場合、現実の取引がMとHの中間領域として秩序づけられるような論理的構造をもっていないという認識から出発する。そしてそこにネットワークのようなものが多いとみる。その特徴は、ヨコ形ないし水平型の交換のパターン、相互依存的な資源の流れ、互恵的ないし双方向的なコミュニケーションなどにあるという。Nにおけるこれらの特徴を経済組織の類型として、MとHに対比させたとき、表1のようなかたちの比較表ができる。なお、こうした形態の特徴は、現実には必ずしも純粋なかたちでは現われない。混合的な要素は3つのそれぞれに含まれていることが指摘できる（表の下の方を参照のこと）（Powell, W. W. 1990）¹³⁾。

2-3-2 経済運営構造の分類とネットワーク

つぎに各種経済組織の形態は経済活動を運営する（govern, これは統治と訳されることが多いが、ここでは運営とする）ための仕組みだと考えて、運営構造（governance structure）の分類の名のもとに、既存の組織形態論を整理し直そうとする試みがある¹⁴⁾。ここでは単に売り手と買い手の二者間の取引だけでなく、業界団体の結成やリーダー企業による価格先導といった多数企業間の関係までを含んだ多様な企業行動が分析の対象とされ、それらの分類は、社会的コントロールのシステムをふたつの次元で分類するものだとしている。分類基準のひとつは公式の統合の程度の高低であり、その高いものは官僚的管理的組織、低いものははっきりした組織のないもの（市場）となる。もうひとつは相互作用の範囲である。これは二者間の双務的なものと多数者間の多元的なものに分れる。そして前者の統合度による分類において中間に位置するものがネットワークであり、そのうちの二者間のものは義務的ネットワーク、多数者間のものは促進的ネットワークと名づけられる（G.

表1 経済組織の分類（パウエルによる）

形 態 主要な特徴	市 場	階 層 組 織	ネ ッ ト ワ ー ク
規 範 の 基 礎 コミュニケーションの手段 紛 争 解 決 の 方 法	契約—財産権 価格 自己主張— 裁判での決着	雇用関係 ルーティン 行政管理的 命令—監督	補完的な強さ 関係的 互恵原則— 評判を重視
柔 軟 性 の 度 合 い 関係者間のコミットメントの量	高 低	低 中ないし高	中間 中ないし高
気 風 ・ 風 潮 行為者の好み・選択	正確さと懷疑 独立	公式的・官僚的 依存	自由加入・相互利益 相互依存
諸 形 態 の 混 在 度	反覆取引あり、上 下関係を含む契約 あり	非公式組織あり、 利益センター、移 転価格での市場的 な性質あり	地位の上下あり、 パートナーを多数 もつことあり、公 式のルールをもつ ことあり

（出所）Powell, W. W. 1990による。

表2 経済運営機構（ガバナンス・メカニズム）分類の一例

公式統合の度合い	相互作用の範囲	
	二者間	多数者間
低：はっきりした組織になっていない	市場	モニタリング（各自の利害を主にしつつ、他者を意識して行動する）
中間：自立しつつ相互に依存している行為者の結び付き	業務を伴うネットワーク 兵器納入契約 長期の下請け フランチャイズ契約 内部請負い 役員派遣 合併事業	促進的なネットワーク 協同行動 産官学の協力 研究開発提携 企業連合 (coalitions) 同族関係のような企業間結合
高：官僚的な上からの管理構造	階層組織	諸団体

（出所）G. A. E. p.14により作成、但し一部を省略、一部に解説を加えている。

A. E, pp. 13-14, pp. 18-21, pp. 25-27など）。これらのネットワークに属する組織形態については表2を参照されたい。

ところでこの分類では、統合度の高低という表現のもと、NとHの中間領域にNが位置する構図が描かれているが、ここでの論者によれば上述の分類に基づく6つの組織形態は、それぞれ固有の原則ないしルールに基づいて動かされており、ルールを遵守させる手段も各組織類型ごとに違うという。そしてこのような認識は、経済運営の仕組みに対する政府の関与のあり方といった問題に関連してくる。この点はネットワーク論を政策面に応用するさいに意味をもつことになる。

つぎにわれわれが最も重要と考えるIMPグループの産業ネットワーク論と経済運営構造論との関係にふれてみたい。このグループは、基本的に産業ネットワークを、ごく日常的、普遍的存在とみているので¹⁵⁾、M、H、Nの三つの運営構造を分けるという考え方にはややなじまない。しかしMとHは強い理論的基礎をもつモデルとして存在するので産業ネットワークをこれらと比較可能な存在とさせる理論が求められる。

そこで運営構造論そのものを新たにつくり、M、HとNが連続的に存在するのではない見方を導入している（I. N., pp. 240-42）。これはふたつの要素をそれぞれ二種類組み合わせたマトリックスによってつくられる。まず基本的にそれぞれの行為者に影響を与えている外的な力と内的な力があると考ええる。そして、外的な力はすべての行為者相互間で同じように働く一般的普遍的なものと、特定の当事者の間だけで作用する特定のなものに分れる。つぎに内的な力としては、思うように自由に動いてよいのは利害、あるきまった方向だけに作用するのは規範（ノルム）と名付けられる。規範は誰か権限をもった者が定めるか又は合意によってできる。これらを図示すると図1のようになる。左上の第一のケースは、内的にはノルム、外的には一般的な力によって支配されている。この構造は文化という概念に近く、文化は明示的でない規範の集合とみられることが多い。第一のケースにはもうひとつ規範として特定の専門的な振る舞いを約束した専門職業がある。

右上の第二のケースでは、活動は行為者の利害に基づいて行われ、かつ外的な力は特定の他の行為者のチャンネルを経ないで作用する。これ

図1 運営構造分類の考え方

		内部の力として作用するもの	
		規 範	利 害
外的な力の性質	一般的	文 化 専 門 職 (1)	市場競争 (2)
	特定の	階層組織 (3)	ネットワーク (4)

(出所) I. N., p. 241による。

は市場競争モデルに当たる。

左下の第三のケースでは内部で規範が支配し、外的には特定のチャネルが作用している。これは階層組織に比べられる。そこでは中央の権力が決定する共通の規範が支配し、種々の活動は特定のパターンによって相互に関連づけられている。

右下の第四のケースはネットワークである。多数の行為者の利害が活動を支配し、しかも行為者と他の特定の行為者の間で外的な力が特定のチャネルを通じて作用するようになっている。

以上の分類はまだ完成されたものではないが、これで見ると、NはMとHの同一平面上の中間にあるのではなく、それ自体全く違ったユニークなものだということがわかる。そしてこれはネットワークが利用されるのに適した経済の構造あるいは課題というものを示唆している（後述6-3参照）。

3. 産業ネットワーク分析の基礎

— IMP グループの研究を中心に—

産業ネットワーク論が今日注目すべき段階に入ったと筆者が考えるのは、単にネットワークの存在を認知し、合理化するだけでなく、それらを客観的に分析するための枠組みがつくられつつあるからである。その作業においてIMP

グループは先駆的役割を果たしているとみられるので、その研究によりつつ、産業ネットワーク分析の基礎的な考え方を紹介してみたい。

3-1 ネットワークとその構成要素

ネットワークの構成要素としては三つのものがあげられる。第1は行為者、第2は活動、第3は資源である。行為者とは活動を行い、資源をコントロールする主体であり、個人、個人のグループ、企業、企業の一部、企業のグループなどがいずれも行為者になりうる。活動とは行為者が資源に対して行う働きかけを意味する。それは資源の変換と移転に大別される。資源とは行為者によってコントロールされ、変換と移転の対象とされるものである（I. N., pp. 28-33）。以上のような分析枠組みは、きわめて一般的なかたちで考えられているが、行為者を企業とすれば、活動は生産や販売である。企業の眼からみた資源としては、原材料、技術、製品、金融の諸手段、人的資源、さまざまな関係のネットワークへのアクセスなどがある（I. N., p. 140）。

これらの諸要素をネットワークとの関連においてみたとき重要なことは、これらが直接的なコントロールの範囲をこえて相互に関連し合っていることである。ある企業がコントロールしている資源（例えば技術）が、他の企業にとっても重要な関心の対象であったり、ある企業の活動（例えば新製品の開発）が他の企業の活動内容に影響を及ぼすというように、これらの要素相互間の関連がネットワークに影響する。

ところでネットワークの構成要素をこのように一般化してとらえることは、産業ネットワークの性格を鮮明にさせるうえでは問題を含むかもしれない。例えば行為者としては、企業も個人もある。そこで個人は、時には行為者であるが時には企業からみた資源である。行為者としての企業の目標は、利益の追及とかコストの引き下げというかたちで考えることができるが、企業内の個人の目標はそういう見方ではとらえられない。そこで両者を含むより一般的な行動

様式としては個々の状況の文脈のなかで合理的と考えられる行動が選択されると考えるほかない。そのような観点から資源やネットワークとの関係においては、結局それらへのコントロールを増大させることが行為者の利益（行動原理）だとみることができよう。しかし日常的には、行為者はむしろルーティン化された活動を行っているともた方がよいかもしれない。言い換えれば行為者は彼らを取り巻く諸関係の発展と維持を図るように行動しており、それが個々の活動となって表れているといえるだろう。

いずれにせよここで行為者の行動原理を予め想定することは適当ではなく、むしろ具体的に行為者の行動をみていくための分析枠組みをもつことが課題とされる。そのような意味においてネットワークの三つの構成要素は相互に関係し合いつつ全体のネットワークのなかに組み込まれている。そしてこれらの要素の動きに影響を与える要因としてはつぎのようなものとされる（I. N., p. 34）。

- (1) 機能的相互依存：資源はそれぞれ異質であり、需要も異質である。それらを結びつけるために三つの要素は相互に依存しつつひとつのシステムをつくっている。
- (2) パワーの構造：行為者間にパワーの違いに基づく諸関係が存在する。
- (3) 知識の構造：行為者の過去からの体験や知識が活動や資源利用の仕方に影響する。
- (4) 歴史的につくられた依存関係：ネットワークはさまざまな歴史の積み重ねのうえにつくられている。従って変化は少しづつしかおこらない（I. N., p. 35以下参照）。

3-2 関係の諸側面

ネットワーク論におけるひとつの問題は、ネットワークの範囲をどう規定するかということであるが、ネットワーク分析を単純化するには二者間ないし小集団における直接的な結び付きを採り上げてみる方が都合がよい。そこでこれらにおいてどのようなタイプの関係が含まれているかを検討する。

3-2-1 取引関係

企業が取引を通じてどのように結びついているかということを調査し、そこにおける企業間関係（供給業者と顧客との関係、単に顧客関係といってもよい）を分析するためにはここにおける“関係”についての何らかの了解ないし前提が必要である。

一般に社会的行動は相手に対する相互関係を生み出すことによって社会性をもつといわれる。その点からみて、売り手と買い手の間で取引が継続して行われているような場合には、そこはかなり強い依存関係ないし結合関係が発生しているはずである。その意味でいわゆる関係的な取引と長期継続取引とはある程度共通しているとみてよかろう。しかし、こういう推定に立って関係をみるというのは、あくまでも“関係”の内容を分析するための準備として意味があるにとどまる。取引関係の性質に即して“関係”の内容を分析する枠組みをどう考えたらよいであろうか。

ネットワーク分析のための基礎的な要素としての行為者、活動、資源はそれぞれ相互に何らかの関係をもつことが想定されている。それは社会的分業のなかで、これらが孤立したかたちでは存在しえないという考え方に基づいている。ネットワークは日常的に、常に身のまわりに存在するという認識がここにある（前出、注15参照）。

そのような状況を前提として“関係”を分析するための、ひとつの枠組みは、つぎのようなものだ。すなわち各行為者について、それぞれ供給業者あるいは顧客ないし中間業者としての役割を固定したうえで、その取引先との関係（依存関係）がどのようにつくられ、あるいは変更されるかということを、関係そのものが、プラス（positive）かマイナス（negative）かという指標によって分析するのである。ここでは、とくにA、B、Cという三者関係を意識したときに、AとBの関係がプラスならAとCの関係はマイナスになりうる（BとCが競争関係にあるとき）というようにみていく。もうひとつ上

記の役割の固定性を外して、より戦略的に取引関係が選択されていく状況を分析する方法も提案されている。そこではひとつの関係形成によって別の企業間の関係が断たれたり、飛び越されたりするなどの種々のケースが示される。われわれはこうしたケースに該当するさまざまな事例を、日本の流通面の動向のなかに無数に見出すことができる。そしてそれらを分析する枠組みも、これまで自然につくられてきたといえる。ただ取引関係を客観的に分析するためには、その関係のもつ性質を整理してみることが望まれる。そのためのひとつの提案がここに含まれているといえよう。

取引関係分析においてさらに基礎的でかつ重要なテーマは、ここに非経済的交換の要素を組み入れることが可能であり、かつ必要でもあるということである。それは交換関係というものは、そこに厳密な意味での経済的な内容が含まれていなくても成り立つという考え方による。すなわち長期的な観点からみて相互に利益になるような要素であって、それ自体は経済的とはいえないような結合手段がある。例えば技術、知識、事業計画、あるいは社会的な関係ないし法律的な結び付きなどが経済的な結び付きに伴ってネットワークのなかに入り込んでくる（I. N., p. 66）。

交換関係において重要なのは相互性であり、これと対比されるのが競争であるが、これらとの関連においてネットワークの状況を表す概念として「雰囲気」というものが採り上げられる

（I. N., p. 69以下）。「雰囲気」を構成する要素は4つに分けられる。第一はパワーつまり行為者のもっている資源や能力など、第二は行為者間の距離（依存度）、第三は相互の期待、第四は行為者相互の関係が協力的か対立的かあるいは共存関係にあるかということ。これらの要素はある程度客観的に把握できよう。ネットワークの「雰囲気」を図で示す試みも行われている¹⁶⁾（図2参照）。

3-2-2 協調関係

企業が相互に取引関係をもたないか、ないしは本来もつ必要がない場合であって、しかも協力関係がある場合を協調関係と呼んでおく。言い換えれば、競争者ないし潜在的競争者間の協力である。ここで協力とは当事者が共通の目標となる対象をもち、それに依存していることである（I. N., p. 76）。なお売り手と買い手の関係は経済的意味では対立関係を含んでいる（ゼロサム的でありうる）が、他の面で協力的になりうる（例えば技術開発）というように、広い意味では協調関係をもちうるが、ここでは除かれる。

競争関係にある当事者間の結び付きで、協調関係といわれるもののひとつには例えば共通のプロジェクトのなかで一方は市場確保を求め、もう一方は技術の向上を目ざすというようにそれぞれ異なった目標を追求している場合、ほかには例えば業界団体を通じて同業者が共通の利益のために陳情する場合などが含まれる。

競争者による協調の諸形態はつぎのように分類される（I. N., p. 77）。

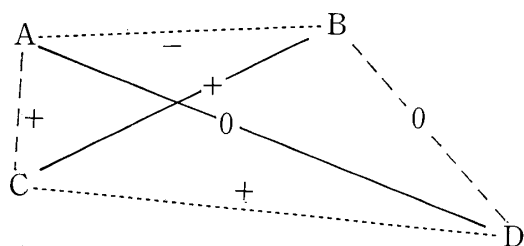
A 公式のもの

- A a （二者関係）株式所有、役員兼任、公式の諸交換関係、下請け制、互惠取引
- A b （共同活動）生産、調達、研究開発、（販売）促進活動、出資などを共同で行うこと
- A c （第三者への投資）合併事業、業界団体

B 非公式のもの

- B a 人びとの交流

図2 小規模なネットの雰囲気分析例



（注） 協力は+、対立は-、共存は0で示す。実線は取引関係、線の長短は関係の近さを示す。点線は同業者関係、破線は取引の可能性を示す。

（出所） I. N., P.82による、但し一部を説明によって補っている。

B b 情報交換**B c 社会的な諸規範に従うこと**

こうした諸形態を通じて協調関係をもつことは、競争関係にない当事者間でも可能だが、取引関係によって結び付いていれば、これらの形態を用いるまでもなく自然発生的に協調関係はできるはずだから、これらの形をつくることの意味は薄いだろうと考えることができる（これは日本では必ずしもあてはまらないかもしれない）。

3-3 ネットワークの広がりと進化

ネットワークという概念は多数の当事者の結び付きを予想させる。従って単に少数者間の関係ではなく、より広いネットワークの総体をどうとらえるかということが問題である。しかももうひとつ重要なことは、特定の行為者の特定の行動というものが、単にあるひとつのネットワークに属しているだけでなく、多数のネットワークに関係しているということである。例えば生産活動の遂行は、原料供給から製品の販売までの多数の取引の連鎖のなかに位置づけられている。また同時に、生産のためには異なった種類の多数の原料や副原料、エネルギー、設備などが必要であるから、それぞれの供給、調達のネットワークが存在するはずである。そこである企業が生産量を増加させるという決定は、原料の手当、設備の増強、販売政策など多くのネットワークのなかでの活動に依存することになる。

このような依存関係をとらえるには、ネットワークをプロセスとしてみる見方が適しているであろう。このような意味でのネットワークは、そのなかでの行為者間の相互作用を通じて維持され、変化していく。ただ行為者がネットワークを意識して行動するかどうかということがネットワークの存在そのものに大きく関係してくる。それは単に主観的な問題ではない。ひとつひとつの行為者の行動というものは、それまでにつくられた企業間の依存関係の構造と無関係ではありえない。そしてネットワークのなかで

の行動というものは、いわばチェスのゲームをしているようなものだといわれる（I. N., p. 131）。特定の一手が、つぎの一手に影響する。それはチェスよりは制約の少ない、また終わりのないゲームだが、このゲームをしているという考え方をもっていないと、ネットワークはバラバラになり、取引は全くのチャンスによって決まることになる。市場取引のモデルはそういうものであろう。

以上のネットワーク観は、取引関係を中心に、そこでの相互依存関係だけを意識してつくられているが、ネットワークには、これとは異なったものがありうることは、前述の協調関係の例からも明らかである。その場合には、メンバーの範囲が明確な、制度化された集団もありうる。また取引関係に基づいて、その関係を強固にしようとして制度化が図られることもあろう。そして結合関係を強める動きは一般に統合と呼ぶことができるが、ネットワークと統合の関係については項を改めて検討する。

ネットワークがその内部の行為者の行動によって変化するパターンは、ふたつの異なった様相を示す。ひとつは構造化と階層化であり、もうひとつは異質化と脱出である（I. N., pp. 136-39）。

このふたつの動きを生み出すもとになる行為者の活動は、資源や活動の結合のしかたと、これらのコントロールのしかたによってもたらされる。すなわち一方で行為者は現在行っている方法をより深め、練り上げていこうとする。しかしこれによってネットワークのなかでパワーの集中化が生じてくると、もう一方のパワーを失いかねない行為者は既存のネットワークを離脱しようとするのである。これらの逆方向の動きは相互に関連し合って進行するが、歴史のなかで時にどちらかの方向に傾斜し、又反対に向かう。それらを背後で動かすのは経済活動を調整し、資源を動員するプロセスだといえる（4-2参照）。

4 産業ネットワークの形態と機能

産業ネットワークは特定の形態や機能をもつだろうか。これは論者によって意見を異にするテーマである。

4-1 ネットワーク組織の形態論

組織論からのアプローチでは、ネットワークというものは社会組織あるいは経済組織のひとつの形態として位置づけられるから、それらの組織の形態としての特徴や性質を論ずることが必要になる。

ネットワークとは、それ自体としては独立の行為者が、対等の立場でルーズなかたちで結び付いたもので、それらの結び付きを支配しているのは、信頼と協力の関係である、というような理解がかなり一般的に行われているが、そのような結び付きの例としては、日本のいわゆる下請けなどを含む外注先との取引関係や、生産委託、共同生産などの企業間提携があげられる。またこれとは別に情報ネットワークの見地から、メーカーと卸・小売業者との間のコンピュータを使った受発注システムがネットワーク組織の具体例としてあげられることも多い¹⁷⁾。これらではいずれも企業間の結び付きを契約その他の面からひとつの組織形態としてとらえることが可能である。さきに紹介したリンドバークらの分類（表2参照）においても、義務的なネットワークとは何らかの契約ないし協定に基づくものとみられている。

これに対しネットワークをより普遍的なものとする立場もある。IMPグループの見方はそうである。つまり企業はふつうネットワーク関係のなかで行動しているというのである。そしてこのような立場の違いが生ずるのは、基礎理論の違いに基づくといえる。IMPグループの場合はネットワークというものを固定的な組織形態とみるよりはむしろネットワーク・アプローチという、分析方法の面を強く主張し、いわばネットワークを発見することを課題としているので形態論は重視されていない。

ネットワークといわれるものの組織形態について論ずることは、もとより意味のないことで

はない。各形態ごとの法律的、制度的な意味を明らかにして、経営戦略形成に役立てるといったことはよく行われている。国際経営論や流通機構論はそのような研究に満ちている。また特定の形態のネットワークを選んで分析の対象とする試みもある。例えば役員兼任（interlocking）の研究はその例である¹⁸⁾。ただこれらの研究を、より広い視野のもと、より客観的な文脈のなかに置いてみるためには、特定の形態にこだわらないかたちの検討がまず求められるといえよう。

4-2 産業組織の統合とネットワーク

ネットワークアプローチのもとでは、産業組織はその産業をリードする複数の企業のネットワークからできているとされる。産業ネットワークは、そのなかの企業間の相互作用を通じて経済活動を調整し、同時にその支配下にある資源を動員しながら変化をとげている。それが経済発展の現実である。そしてこの調整と動員とは統合という方法を通じて行われる。調整と動員という作用は統合という過程のなかで具体化されていくと言ってもよい。ここで統合というのは「全体をつくる」すなわち一体性を与えるということである。経済的变化はこれによって方向付けられるといえよう。

それでは統合はどのように行われるであろうか。統合には三つの側面があるという¹⁹⁾。第一は公式のないし法的な統合、第二は執行面の統合、第三は意志決定における統合である。ここから直ちにわかるようにこの第一の側面は前述の組織形態論に対応している。なおここでの法的統合には、非公式の（文書によらない）契約や協定でも法的に有効なものは含まれている。

第二の執行面の統合は行為者による活動の流れに関連している。この流れを規定する要因（変数）をつぎのように5つ考えてみる。その1は専門化である。専門化が進むほどこの流れの方向が明確になり、システムの効率化が図られる。その2は内部化である。特定の資源の所属、または特定の活動の行われる場面をシステ

ムの内部に置くことであり、これがネットワークをつくらせると考えられる。内部化により規模と範囲の利益が生まれ、行為者の相互依存が強まる。他方これは外部のシステムとの関係を変化させ、それとのコンタクトを減少させる。その3は排他性ないし専属性である。これは活動の流れが、特定の両当事者の間で行われる度合いをいう。内部化の程度といってもよい。その4として統合の範囲という問題がある。行為者の資源のどこまでが統合されたプロセスの中で用いられているかということである。これは依存度に関連している。その5に行為者たちの行動面での同質性ないし同調という問題がある。これは協調的な行動、標準化、ルーティン化、共同のルールなどとなって表れ、信頼の問題も関係している。

第三の側面は意志決定がどの程度集中して行われるか、またどの行為者が何をコントロールするかという問題である。これは他者による決定への影響力といってもよい。ネットワークのなかでもメンバーがふえれば意志決定を効率的に行うために階層的な関係が生まれることが多い。逆にいえば階層化によってネットワークへの参加者をふやすことができ、そのなかでより多くの資源を動員することができよう。

さてそこで以上3つの側面の相互関係はどうかということであるが、執行面での統合の度合いを高めるうえで、公式の、法的な統合は統合に正統性を与えることによって統合をやり易くする。そしてこれは意志決定における集中とも結び付いている。しかしネットワーク・アプローチの立場からすれば重要なのは公式の形態ではない。例えばネットワークを維持させる中心的な要因は信頼だとみることが出来る。信頼がゆらげば形式の効果は形骸化するであろう。なおここでの信頼という表現は、日常的な協力関係とか、密接な相互作用などいろいろに表現することができよう。要はネットワークを通ずる活動の流れそのものの密度や頻度がネットワークの重要性を規定しているのであって、統合の形態ではないという立場がここに示されている。

ところで統合というテーマは、経済運営形態を、公式の統合度の違いによって分類した前述のリンドバークらの説と関連をもってくる。すなわち彼らによれば単一の公式の組織のなかに統合されているものは階層組織であり、他の組織の影響力を全く受けなければ市場取引となる。これに対しネットワークでは各行為主体は自主的に行動できるが、コミットメントを通じて長期的にゆるやかに結び付いている。その意味で市場と階層組織の中間に位置するとされている。ただこのような分類を行った場合、それぞれの組織形態の典型的な特徴は示されるにしても、現実の組織の特徴がこれで明らかにできるかという問題がある。

ネットワーク・アプローチを唱える論者が、公式の法的な統合の形式に余り重きを置かないことは、組織形態分類の面から言えば、分類の基準を曖昧にするという欠点をもつが、ネットワークと統合の関係について、客観的に分析するためにはあえて通らねばならない道だともいえる。例えば完全支配（ないし過半数支配）の子会社は、公式の統合という面からいえば階層組織に属する。しかし海外の企業を買収したような場合、被買収企業に経営上の自主性を与える例も多い。逆に何ら資本的支配を行っていない下請け先を執行面ではほぼ完全に統合していることもある。公式の組織（例えば所有関係）にはそれなりに重要な意味があるから、これを無視してはならないが、逆に、資本的支配がない場合は、相互の立場は完全に自由独立だとみるのは当たっていない。このことはネットワークの機能というテーマと関連している。

4-3 ネットワークの機能

産業ネットワークの機能を論ずることはむづかしい。後に述べるように、ネットワーク型の産業組織がすぐれたパフォーマンスを示したという評価はかなり一般的であるし、規模の経済性や範囲の経済性に対して連結の経済性を主張する立場もある²⁰⁾。そしてネットワークを特定の組織形態としてみるにせよ、より日常的な企

業間のつながりとみるにせよ、それらが経済活動の仕組みのなかに組み込まれており、経済活動を現実にあるようなかたちで遂行させるうえで、何らかの働きをしていることはたしかである。しかも企業は競争のなかに置かれれば、競争力の向上を目ざしてネットワークを利用するはずであるから、その意味でプラスの作用があるとみてよい。産業組織はネットワークのかたちをとった企業間の関係のなかで相互作用を通じて経済活動を調整し、また統合という手段を通じて調整力を高め、かつ各企業のもっている資源の動員を図っているという見方ができるから、その意味でネットワークは大きな働きをしているといえる。

しかしIMPグループの論者は、ネットワークというものが客観的に何らかの機能を果たしているとみるのは正しくないという。エントロピー、効率、有効性などとの関連において、どういうネットワークが最適であるとかか好ましいかといった議論をすべきではないという²¹⁾。このことは、企業がネットワークを通じて効率性を追求し、あるいは資源に対する有効な支配を狙っているとみることを拒否するものではないはずである（例えばI. N., p. 109参照）。ただ、産業ネットワークは企業にとって自らが置かれた環境といってもよい一面をもち、かつこれに働きかけることによって、自分自身とネットワークそのものとを、共に変化させていくべき対象でもある。そのような歴史的現実のなかで、個々の具体的なネットワークは、相互に関連をもちつつ日々変化しつつある。

ネットワークはそのような意味でまさにプロセスとして存在するが、そのなかの統合の動きについてみると、たしかに効率化と有効なコントロールを求めて統合の範囲が拡大されるという一面がある。しかし拡大のプロセスが続けば、やがて組織としての複雑性や硬直化の問題に直面する可能性があることは、ネットワーク組織も階層組織も余り変らないといえるだろう。そもそも企業の内部組織について、階層型とネットワーク型が比較して論じられていることから

わかるように、両者の優劣や、形態の利害得失は個別的な状況の具体的条件と関連させて論ずる必要があろう。

これに関連してネットワークにおける統合の効果にふれておきたい（I. N., pp. 110-124参照）。ネットワークの特徴的な性質としては、統合が支配関係でなく信頼関係によって成立していること、およびそこに排他性があること、があげられている。

ところでここにいう信頼とはどういうことか。何か道徳的に良いこととして受け取られがちだが、そうなのだろうか。たしかにそれはいわゆる機会主義的な行動を防ぐ点で好都合な場合もある。だがその組織論的な意味は、価値とルールが共有され、情報の流れがスムーズであるなどの性質をさす。短期的に不利な扱いを受けても長期的な利益を信じて関係を維持している状態だともいえる。その意味で関係が密接になり、依存度が高まるなど統合が進むことは信頼を強めるであろう。統合の理由として、情報の流出防止があげられることが多いのは納得できる。しかし力の不均衡があるとき強者が唱える信頼を善と受け取ることは力の乱用に対しかくれみのを与えるおそれがある。つぎにネットワークのなかで統合が進むと、統合の内部の相手が優先され、その外部の相手との間に差別が生ずるなど、ネットワークの閉鎖性を高めることになるであろう。ただこのことは、いわば組織化に固有の性質であって、そのこと自体は統合のもとでは不可避である。ただネットワーク分析の立場からすれば、取引のネットワークは企業行動の無数の側面のそれぞれについて認められる。そこで統合の効果が産業ネットワークのどの面にどのように及んでいるかを具体的にみるのでない閉鎖性の実態を明らかにすることはできないはずである。このことは産業ネットワークの参入障壁性を論ずる場合には重要なポイントとなる。

5 産業ネットワークと経営戦略

産業ネットワーク論はさまざまな応用分野を

もっているが、大別するとミクロ的には企業の経営戦略論に、マクロ的には各国経済の運営体制（広くは経済体制）の分析に有力な武器を与えている。以下本節で前者を、次節で後者を概観する。

5-1 企業の市場戦略とネットワーク

産業ネットワークに対する本格的研究で先んじているのはスウェーデンでだが、その端初となったのは国際マーケティングにおけるIMPグループの取り組みであった。外国市場への参入を果たすには、企業間の売買関係に入り込んで行く必要があるという認識から、顧客関係についての研究がはじまり、そのなかでネットワークを通ずる調整過程というものが認識されるようになったのである。

そのことは不特定多数の消費者を相手とする従来の消費財マーケティング論における市場観と全く異なった市場観に道を拓くものであった。これは顔のない人びとから成る市場ではなく、顔をもった一人ひとりの相手との関係を意識することによってイメージされる市場である。

企業が日常的に直面している現実の市場が経済学の想定する市場と異なっているのは、経済学の側の問題であって、企業はナマの現実のなかで活動している。そしてナマの現実には顔のない相手だけとの取引でできているわけではない。だが他方において、経済観や市場観はそれぞれの社会の状態や政府の政策の方向とも関連をもつ。企業がネットワークのなかで活動しているという状況は、とくにアメリカでは、理論的に、あるいは政策的に認めたくないことだったのかもしれない²²⁾。

とはいえ、アメリカの産業財マーケティング論やマーケティング・チャネル論においては、ネットワーク論とベースを共通にする問題意識があったのであるが、これらはやや特殊な領域のテーマとして扱われてきたといえる。またいわゆる情報ネットワーク論も、別の意味で企業戦略のなかのごく一部の現実を扱うにとどまっていたのではなかろうか。これに対して産業ネ

ットワーク論は、企業活動の全体が種々のネットワークのなかに置かれ、そのなかの重要なものは、事業の根幹を支えているという認識に立ち、そのことを分析する手法と、それに基づく企業のビジョンを明らかにした。これによって企業のみている現実の市場観にきわめて近い現実的な企業間関係の分析方法が開拓され、戦略論もそれをベースに組み立てられるようになった。そしてこれがまずヨーロッパでおこり、日本では筆者が商社論に応用することになった。これにはそれなりの現実的背景があったからであろう。

5-2 戦略の出発点及び目標としてのネットワーク上の地位

ネットワークのなかで各行為者はそれぞれの地位（ポジション）をもっている²³⁾。それは交換関係のなかで各行為者が置かれた立場を示している。ネットワークの構造のなかでの各行為者の地位は単に取引の直接の相手との関係によって規定されるにとどまらず、より間接的な関係によっても規定されている。そこで特定の行為者の地位は、自分自身及び直接の取引先、さらにはそれら以外の第三者の活動によって変化する。

戦略的行為とはネットワークのなかの地位を変化させることである。言い換えれば企業の戦略は、ネットワーク上の地位の変化とのかかわりによって、その意味を判断することができる。地位はなぜそれほど重要なのだろうか。ソレリは、地位とはネットワークをつくりだし、あるいはこれに影響を与えるパワーのあり方(location)のことだという(Thorelli, H. B., 1986)。そしてある特定のネットワークのなかで企業が占める地位が決まるのには少なくとも以下の3つの重要な要因が作用しているという。すなわちひとつのその企業の中心の事業(ドメイン)、これによって社会的分業のなかでの役割が示される。ふたつ目は焦点のネットワーク以外の種々のネットワークのなかでのその企業の地位。3つ目は焦点のネットワークのなかで

他の参加者に対してその企業がもっているパワー。以上である。このように、地位はまさにパワーそのものと同様に、もともと関係的、相対論的な概念だとソレリはいう。フェッファー (Pheffer, J.) はわれわれが組織間関係あるいはその星座状連関についての知識を欠落させているというのだが、その原因のひとつは企業が行使するパワーの諸側面とそのダイナミックな展開が、産業組織の諸形態の形成に深くかかわっているのにそのことがあまり考慮されなかったことにある。パワーとポジションの相互関連からみてネットワーク分析はこの知識の欠如を埋めるのに役立つであろう。ネットワークをめぐる企業の戦略は主要なネットワークにおいて地位を強化することにあるが、同時に少ない投資によって維持される弱い結び付きのなかで情報を得るといった行動も戦略的意味をもつ。

企業戦略とポジションの関係についてのより具体的な分析枠組みとしては、ヨハンソンとマトソンによるマイクロ・ポジションとマクロ・ポジションの区別がある (Johanson, J. and Mattsson, L. -G. 1986)。前者は企業が他の企業に対してもっている役割、関係、重要度の個別的な性質、後者はネットワーク全体のなかでの直接的、間接的な関係をふまえたより全体的な見地からするその企業の役割や関係の強さをいう。後者は単に前者の寄せ集めではなく、より複雑なネットワーク間相互の反応によって影響される。

ネットワーク上の地位と戦略との関係についてマトソンは4つの状況を区別している。第1は確立されたネットワークへの参入、第2はそれからの退出、第3は現在の地位の防衛、第4は現在の地位の変更である (I. N., p. 21)。この最後の、地位の変更についてはその変化がごく小さいものか構造的な重要性をもつものか、変化のイニシアティブをとったのが自分かそれ以外か、受け入れられるものかどうか、といった区別ができる。

5 - 3 戦略手段としての顧客関係への投資

ネットワーク上の地位の変化を目的として企業が戦略的行動をとることの意味をネットワーク論的にみると、そこにはネットワーク、あるいは交換関係の内容に対する理解という問題がかかわってくる。ネットワークにおける依存関係は、行為者が支配する資源とりわけ物的資源の間にまず存在するが、これはいわば客観的な依存関係である。これに対してポジションが絡む相互関係のなかには、行為者の意図やその解釈のレベルでのいわば主観的なものがある。この主観的關係は関係の長期化につれて重要性を増すであろう。

関係がこのようなものであるならば、企業の戦略的行動はこの主観的要素を抜きにしてはありえない。その場合ネットワークにおける地位は第三者の行動によっても変化する可能性があるで、自分にとって好ましくない変化を阻むことも重要な戦略である。従って例えば新たな競争者の出現や競争者の新規投資によって、自己の地位が脅かされないようにするためには、客観的な対抗措置だけでなく、新たな状況に対する自分の側の方針を明らかにしてネットワーク内の理解を得ることにより、関係の維持、強化を図ることが何よりも必要になる。

既述のように一般に関係が生まれるのには4つの要素があるとされる。第1は相互のオリエンテーションすなわち相手と関係をもつことへの準備や期待である。第2は相互依存、第3は何らかの結合手段 (bonds)、そして第4に位置するのが関係に対する投資である。ヨハンソンらによればここでの「投資とは将来利用される諸資産を創造、建設又は取得する目的で諸資源を、それに振り向ける過程である」(Johanson, J. and L.-G. Mattsson, 1986)。そしてここでの投資は特定の関係への投資である。その投資の見返りには、現在の取引の効果を高め、知識を豊富にし、他の関係者へのコントロールを可能にさせることなどが含まれる。この投資には特定の顧客向けの製品用の機械の購入といった通常の意味の投資 (いわゆるハードな投資) はすべて入っているが、より多くの場合におい

て、ここでの資源とは、人びとやその時間のことである。それらを将来のために使うことによっていわばソフトな投資が行われる。それにはパートナーについての知識の習得や良好な社会的関係をつくるための時間も含まれる。ある意味では、現在の交換に直接必要なもの以上の資源を使うことはすべて投資だといえる。従って投資と繰り返し投入されるコストとを区別することはむづかしい (I. N., p. 13-14)。

他方特定の関係に対する投資とそうでない投資とを区別することも容易ではない。しかも関係に対する投資として意味をもつのは、単に直接に特定の取引先に対する効果を狙った投資だけではない。間接的な効果もありうる。名声とか評判も、特定の相手に効果を発揮するかもしれない。たまたま特定の事業を共同して行った相手同士がそれぞれ相手の仕事ぶりを高く評価して以後関係強化に向かうといった例があるし、反対の例もありうる。

このように関係に対する投資という概念には厳密な数値的分析を行うことが難しい面があるが、上記のような性質の支出は企業が日常的に行っており、しかも企業はこれらを単なるコスト（つまり現在の生産あるいは流通活動のための支出あるいは空費）とはみていないはずである。

さて以上のように把握された関係への投資はネットワーク上の地位の形成、変動と密接な関係をもってくる。つまりここでの地位は投資の目的としての資産にほかならない。交換関係は時間をかけてつくられていくものであり、そのプロセスは関係への投資のプロセスとみることができる。そしてネットワーク上の地位は投資によってもたらされたものである。その地位は交換関係を形成、維持、発展させるために資源の利用を積み重ねてはじめてできたのだ。そしてそれぞれのネットワーク上の地位の相互関係のなかで経済活動が営まれていき、その地位の状況が将来の企業活動のベースにもなるのであるが、交換関係の将来に向けての企業の資源利用こそが、関係への投資として、交換関係にインパクトを与えていくのである。

5-4 経営戦略論へのネットワーク論の適用例

IMPグループの産業ネットワーク論は具体的適用例を国際マーケティング論に見出し、さらに企業の技術開発面にもうひとつの重要な適用例をもっている。前者は新たに取引ネットワークをつくり出すプロセスを対象にしてネットワーク論が現実分析に豊かな実りをもたらすことを実証しつつある。

筆者はネットワーク論の分析手法を部分的に日本の商社の商権の分析に応用した。商権の形成、維持は、疑いもなくネットワークを意識して行われている。そして商権形成戦略はネットワーク上の地位を求める顧客関係への投資を通じて遂行されている²⁴⁾。

ネットワーク論のビジョンがどれだけ現実への適用において有効であるかは、産業・企業をめぐる状況によって違うかもしれない。ただ、日本において、あるいは外国においても、企業がお互いにバラバラのかたちで一回ごとに競争的な市場で相手を選ぶという市場競争モデル、あるいは独占企業が圧倒的な支配力をもって市場を思うままに制圧するという独占資本主義のモデルなどの既存の枠組みが現実的とは思えない部面が多い。そうだとすると産業ネットワーク論は企業戦略論と、よりマクロ的な経済体制論とをつなぐ役目を果たするのではなからうか。つぎによりマクロ的な側面をみることにしたい。

6 経済運営システムとしての ネットワーク型産業体制

6-1 注目されるネットワーク型産業組織

産業ネットワークが注目されるようになった要因として日本の経済システムが内外の強い関心を集めたことがあげられる。前述のように日本の学者がいわゆる中間組織論を唱えたことは、その端緒となったが、より明確なかたちでネットワーク型産業組織の重要性を唱えたものとして今井賢一氏の論文「ネットワーク型産業組織」(1984年)がある。同氏のネットワーク論は、中間組織論や市場と組織の相互浸透という

認識に基礎づけられており、また、ネットワークそのものの分析のための理論は情報ネットワーク論として示されている。それらは産業ネットワークそのものの分析としては端初的なものだが²⁵⁾、分析対象としてネットワーク型の産業組織というものを採り上げ、その重要性に眼を開かせたことは重要な意義がある。さらに同氏が日本型の産業システムとアメリカ型との違いを指摘したこと、そしてアメリカ型が普遍的、日本型が特殊というよくありがちな見方は誤っており、いわば両方共特殊だと主張したことは注目に値する（今井賢一 1986）。

ところでネットワーク型産業組織の存在が指摘される場合に、大別してふたつの側面がある。ひとつは多くの企業が相互に取引を中心とする依存関係をもっていることを重視すべきだという主張である。これは産業ネットワーク論の中核をなすもので、そういう見地からするとき、産業ネットワークはどの国についても認められる。ただその状況は国ごとに違いがある。関係のなかでの調整に、より大きな比重を置いて経済が運営されている場合にそれをネットワーク型産業組織と呼ぶことができる。もうひとつの主張は、ある場合に大企業が内部化した多数の部門のなかで行っていることを、別の国や地域では、専門化した中小企業が企業間の分業を通じて行っているというように、産業組織上の違いがあるという認識である。この後者のような専門化した多数の企業の協力による生産システムをネットワーク型と呼ぶのである。以上のふたつの側面は無関係ではないが、理論的な背景や関心の的が違っているので産業ネットワークに対する評価も違ったものとなる。

6-2 ポスト・フォードイズムの分業体制

日本のネットワーク型産業組織が脚光を浴びるようになったのは、それが伸縮的な分業体制として効率をあげているとの国際的認識が高まったことによる。たしかに日本の行き方は高品質の多様な製品を、開発から製品化まで短期間に生産する多品種少量生産方式を可能にさせた。

そして品質優位と製品の不断の変化を実現すべき新しい生産体制の必要性は、第二の産業分水嶺（ピオーレ／セーベル）などと呼ばれるが、そこではコンピュータの利用による伸縮的な多品種少量生産、そのもとでの専門化した中小企業の役割が注目された（サード・イタリー、シリコンバレーなど）²⁶⁾。そのような海外での認識の流れのなかでレギュレーション派は日本の生産体制に高い評価を与え、日本において従来のフォード主義的な大量生産方式に代わる新しいポスト・フォード主義が実現されたと評価されるようになったのである。

レギュレーション・アプローチに基づく日本経済論は、マーチン・ケニーとリチャード・フロリダに受け継がれ、トヨタイズムからフジツウイズムに至る一連の日本的生産・労働方式の現代的意義を高く評価する見解を生み出した²⁷⁾。これは1990年度の経済白書の記述と驚くほどよく似ているという。そしてとくにこれらの見解が注目されるのは、日本的な生産・労働体制が普遍性をもつゆえに海外への輸出が可能だとしていることである。

日本的経営さらには日本的な外注システム（JIT システム）の海外での適用については理論的、実証的研究が急速にふえており、これらをフォローするだけでも大きな仕事になるので、筆者の手に負えないが、ここでの課題は、企業内システムと企業間システムを区別して論じなければならないことである。これらは関連性をもってはいるが次元を異にしている。そして産業ネットワーク論はこの後者（企業間システム）の解明に有力な手がかりを与えてくれるはずである。

日本の自動車や電機企業の外注依存度が高く、しかも外注先に中小企業が多いことは、日本の分業体制の大きな特色となっているが、ここでの発注元（親企業）と外注先（広義の下請け企業）との関係が日本の効率的な生産システムの重要な要素となっている。ここには統合と自立をめぐる複雑なテーマがかくされているはずである。日本には最近アメリカの研究開発能力を

見直す動きがあり、これと並行してシリコンバレーとかサード・イタリアーといった特定の地域や産業内部での企業間の結び付きが注目されているわけであるが、企業のネットワークが全体としてまとまった力を発揮するためには、統合ないし動員のシステムが不可欠である。

フロリダ／ケニーはシリコンバレーにおいては、研究開発と製造のつながりが薄く、各企業がバラバラに短期利益重視の行動をしているので、いわば産業の断片化 (Fragmentation) が生じているという (Florida, R. and M. Kenny. 1990)。これはネットワーク型の産業組織ができにくい要因がアメリカにあることを示すといえよう。ネットワークというものは、社会のなかに多かれ少なかれ存在するものではあるが、それがどのような役割を果たしているかは国ごとに、また時代によって変わってくるといえる。そしてこのようなネットワークの役割の違いは、これを実証的に示すことは容易でないにしても、理論的に概念化することが可能であり、必要であろう。

6-3 経済運営体制の状況適合性と変化の要因

ネットワークの存在が普遍的なものだとすれば、その役割を経済システムの中でどう評価するかということはデリケートな問題になる。産業ネットワークの理論的検討を進めているIMPグループの論者は、ネットワークに特定の機能を認めない考え方が強いが、そのなかにもネットワーク組織を市場や階層組織と対比してガバナンス (運営) 構造のタイプのひとつとして位置づける考え方があることは前述した (2-3-2)。これとの関連において、それぞれの運営構造の状況への適合性について検討がなされている。それによると市場メカニズムに委ねることが適しているのは、行為者の活動に特定の相互依存関係が生まれる可能性がないときである。他方システム内の変化が小さいときや、きわめて少ない数の限られた特定の相互依存関係があるだけだというときには、規範によって動くシステムが良いであろう。

これに対して、ネットワークは活動の相互依存関係が強く、同時にこの関係が特定のではあるが変化する状況に適している。ネットワークの構造はダイナミックにかつ不断につくり変えられている。ネットワークは、市場や階層組織ほど安定していないが、以上のような意味で独自の存在理由をもつ。この見方はネットワークが普遍的にみられるなかでも、その存在が環境に対し適合的な状況を、よりの確に示そうとするものである。このような問題意識に應えるかのように、キャンベルらの著書 (G. A. E.) ではつぎのような研究を行っている。すなわち運営方式 (ガバナンス・メカニズム) の組み合わせとしての運営体制 (ガバナンス・レジーム) を採り上げ、その変化を跡づけて、変化要因を明らかにすることである。ここでのガバナンス・メカニズムとしては多くのネットワーク的組織形態の存在を認めたいうで、それらが種々の産業のなかでどのように現れ、また変化したかが具体的に論じられている。

ここでのネットワークは、IMPグループの場合ほど普遍的なものとしてでなく、特定の公式の形態をもったものだけが対象となっている。しかし行為者としての企業が特定の運営方式を選んだ要因を検討することによって、しかもその場合単に売買の相手との二者関係だけでなく、多数者でつくっている組織にも注目することによって、多様な産業ネットワークへのアプローチが行われている。それではガバナンス・レジームの変化を起こす要因としてどのようなものが考えられるか。この研究では5つの要因をあげている。第1は経済的効率の追求、第2は技術の進歩、第3はパワー・コントロールの追求、第4は文化的要因、第5は国の政策である。

(G. A. E., pp. 319-326)。

この研究の詳細を紹介する余裕はないが、日本の場合を例にとってみると、日本のいわゆるネットワーク型分業はどのような要因によって生まれているかをこの5つの要因に基づいて検討してみることができよう。なおここでは経済的な与件の変化は第一の要因である。そして経

済学者の多くが専らこの説によってガバナンス・レジームを説明しているが、それは正しくないというのがここでの主張である。また多くの経済学者の説において、効率の追求と技術の進歩は相互に結びついて両立させられている。しかし実際には、パワーやコントロールを求める企業の行動とこれに対する国の政策（裁判所の判断を含む）、さらに文化的要因が絡んで特定のカバナンス・レジームがつくられていると主張される。なお文化的要因にウェイトを置きすぎることは避けなければならないとされているが、同様の状況下でも業界ごとに対応が異なるようなとき、文化とかイデオロギーの要因を考慮しないわけにはいかないという。

そしてこの論者が重視しているのは国の政策の影響である。アメリカでは反トラスト政策が大きな力を持ち、そのなかで企業はネットワーク型の統合でなくて、より強い統合を目ざすようになった。また市場というものは自然にできるというよりは、これも国の政策によってつくられていく面が強いという。こういう考え方は日本のシステムをめぐるいわゆる系列問題を検討する場合にぜひ取り入れていくべきであろう。

以上の説に対してIMPグループの場合は、経済のなかに広くネットワークが存在するという見方を基準にしているといえるので、経済効率の追求とか技術の進歩などは内生化され、文化や国の政策が環境とみなされよう。その場合企業はネットワークのなかでパワーとコントロールを求めるという行動様式をとると想定することになる。そしてこういう行動パターンが普遍的だとすると、市場と階層組織とネットワークは常に混在することになるので、前にみたような運営構造と環境との適合状況がどのようにして実現するのか、そのメカニズムを示すことはむづかしいかもしれない。ただ政策面あるいは文化面で、あるネットワーク組織の成長、拡大を阻む要因があれば、市場取引依存度がふえ、あるいは強い統合力をもった組織のカバーする領域が広がることが考えられる。この考え方は

経済組織の在り方とこれをめぐる状況をそれぞれ限定しながら具体的にそれらの関係を検討していくうえで、前述のキャンベルらの研究と併せて利用することができよう²⁸⁾。

日本の産業システムの優位性をめぐっては種々議論が行われているが、そのなかでも企業間の関係について、またこれと政府の政策の関係については、これからの研究に委ねられるべきことが多い。産業ネットワーク論はその場合にひとつの有力な武器となろう。産業ネットワーク論は、まだ発展途上の理論であるが、応用範囲が広く、企業戦略、産業体制、その国際的比較などテーマに応じた多様な射程をもちうることからみて、豊かな将来性を約束されているように思われる。

注

- 1) 社会的ネットワークの概念、それを分析することの意義及び分析手法の概要はジョン・スコットらによるイギリス企業の取締役兼任状況の分析のための予備的検討のなかで与えられている (Scott, J. et al. 1984, 第1章第2節)。なお本論文のアプローチはスコットらのものとは違っている。
- 2) そのような意味において以下で述べる産業ネットワークの議論は、企業の立場からみて身近で実際の感じの強いものとなっている。これに対して、社会的ネットワーク論をストレートに応用しようとすると、例えばそもそものはじめからネットワークの存在を明らかにし、その特徴をとらえようとして、グラフ理論などに基づく客観的で数学的な測定にエネルギーを費やすといった努力がなされることになるが、その結果は、経済的にみて必ずしも納得のいくものとならないことがある。
- 3) 産業ネットワーク論の対象はしばしば生産のシステムとしてとらえられる、そのことは本論文が重視している3つの著書、すなわち Axelsson, B. and G. Easton eds. 1992 (略称 I. N.), Sayer, A. & R. Walker, 1992 (略称 N. S. E.) および Campbell, J. L. et al. 1991 (略称 G. A. E.) に共通している。この点をたとえば Campbell らの書物ではつぎのようにいう。「われわれは生産のシステムに関心を持ち、従ってここでの（ガバナンス・メカニズムの）タイプ分けは、主として生産のプロセスの内部で行為者間に生

まれる諸交換のタイプを記述することを目的としている。そこで以下の議論は完成品の生産者と一般消費者の間の関係には深く立ち入らない」と (p. 13)。なおここで示した書物のそれぞれについては注 4, 7, 11 参照。

4) 以下第 1 から第 4 までのネットワークの見方は Axelsson, B and G, Easton, 1992. PP. 8-25 によっている。この書物は以下しばしば引用するので、書名 *Industrial Networks* の頭文字をとって I. N. と略記する。またこの書物については注 5 で説明を加える。

5) I M P とは International Marketing and Purchasing の略であるが、ヨーロッパでこの名のもとに国際的な売り手、買い手関係の分析が行われてきた。この研究に参加した学者を I M P グループと呼ぶ。そこでは相互作用アプローチ、ネットワーク・アプローチなどのかたちで、企業の長期継続的な取引関係が取り上げられた。筆者はこの考え方を拙著「顧客関係とマーケティング」『流通経済大学論集』Vol. 24, No. 3・4 で紹介し、これを拙著『商社商権論』のうえに適用した。

ところで I M P グループの一部の論者とくにスウェーデンの学者は産業ネットワーク論の構築に努め、スウェーデンで研究が拡大していったが、これを中心にイギリスとポルトガルの学者が加わって、*Industrial Networks* という書物がつくられた。Axelsson, B. et al. eds, 1992. . がこれである。この書物の執筆者たちははじめの I M P グループと完全には一致していない。ただここでの産業ネットワークの考え方は、I M P グループの相互作用アプローチ (これは二者関係を扱うものであった) を発展させたものといえる。そこで本論文では便宜上この文献 (I. N.) に収められた諸論文を I M P グループの説と呼ぶことにしている。

6) 社会的ネットワーク分析の起源はもっと古くまでさかのぼることができるといわれる。これについては Scott, J. et al. 訳書 P. 24 参照。ミッチェルの論文 “The Concept and Use of Social Networks” は、Mitchell, J. C. 1969. に含まれている。

7) 以上の説明及び以下の記述の一部についても Sayer, A. . and R. . Walker, 1992. 参照。なおこの書物は以下 *The New Social Economy* の頭文字により N. S. E. と略記する。

8) これらについてのサーベイを含む論文のごく一部の例として島田克美 1985, 太田進一 1992, 石原武政

1973. , をあげておく。

9) この点は日本の産業システムに関する議論のレビューのなかで西田稔氏が指摘している (西田稔, 片山誠一編, 1991, P. 234)。

10) 日本の学者によるそのような見解の例として Imai, K. and H. Itami, 1989. や Aoki, M. 1986. などが国際的に知られている。

11) この点は前述のように 1985 年の著作で行われたが、ウィリアムソンの説が広く受け入れられるようになったのは、市場と階層組織に加えて種々のネットワークを含む多様な組織形態 (ガバナンス構造) を分類し、かつそれらの成立要件を理論的に示したことによるとみられる。この点は Campbell, J. L. et al. 1991. が指摘している (P. 13)。なおこの書物 *Governance of the American Economy* は以下でその頭文字をとって G. A. E. と略記する。

12) 「契約」をこのように (提携というような) 限定的な意味で使う例は多国籍企業論や国際マーケティング論にしばしばみられる。例えばバックレーは国際的産業協力の新形態として、ライセンス供与や生産委託などの諸方式をあげ、それらは、多国籍企業の支配下にある資源を、契約を通じて手放させる試みである、と言っている。(Buckley, P. J. et al. 1985. P. 52)。またルートは海外市場への参入方式として輸出によるもの、契約によるもの及び投資によるものをあげている (Root, F. R. 1982, 訳書 PP. 16-19)。

13) パウエルの説は企業間の提携を好んで取り上げる最近の風潮の代表例とされる (N. S. E., P. 129)。なおパウエルの論文を取録した文献として Thompson, G. et al. eds. 1991. があるが、これはネットワーク論を集めた Readings として有益である。

14) ガバナンスというとらえ方がウィリアムソンによって取り入れられ、説明を与えられたことは前述の通りだが、ここでは彼の取引費用説とは違った枠組みのものを採り上げる。なお、ガバナンスという言葉自体は会社の所有と経営を一体的にとらえる法律的な用語としてアメリカで用いられ、日本の法律家はこれを「運営」と訳している (日本証券経済研究所『証券研究』71 巻, 1984 及び 88 巻, 1988 参照)。

15) この点は Sayer, A. らも同じ考え方をもっている。彼らは、現代の産業を構成する技術、情報、社会的分業などがバラバラの私有財産としてあるだけと考えることは、それらのつながりを無視する暴挙だという。実際には市場と大企業だけでは問題を解決できないので、どうしても企業間のネットワークが要

- る。ネットワークは「市場と企業の上にも下にも、回にもある」という(N. S. E., P. 139)。
- 16) 雰囲気という概念は、はじめIMPグループが行った取引関係の分析のなかで、売り手と買い手の二者関係の状況を示すものとして採用されたが、ネットワーク分析のなかでは構造的な諸要因が分析的に示されるようになった。その結果雰囲気という主観的な用語はややそぐわなくなったようにも思われる。
- 17) そのような意味でのネットワーク組織を論じた文献は数多くある。吉田準三1989はそれらを紹介している。
- 18) 前出Scott, J. et al. 1984. はその例であるが、アメリカではMintz, B. and M. Schwartz, 1985. がこのテーマを扱っている。
- 19) 以下の統合の3側面はMattsson, L-G 1969. に基づいてHertz, S. が述べているものである。統合の効果についてもここではHertz, S. によつている(I. N., PP. 105~128)。
- 20) 連結の経済性を説明した文献としては宮沢健一1988がある。この文献はネットワークを市場や組織と並ぶ第3の調整システムとみる点で本論文の立場と共通している。ただここでのネットワークは、情報ネットワークに重点があり、企業の取引ネットワークを正面からとらえる面は弱いように思われる。
- 21) この記述はI. N., P. 17にみられるが、このような考え方は個々のネットワークが、その構成要素のあり方(たとえばコントロールしている資源の限界)などと深く結びつきつつ、しかも常に変化していること、また特定の行為者が多くのネットワークのなかに置かれていること、などからいって、その形態を確定的に、また固定的にとらえることが難しいという形態面での不確実性の認識と結び付いている。
- 22) 「アメリカの知識階級にとってネットワークという言葉は、少なくともある時期まではマイナス・イメージで受けとられてきた」という。今井賢一・金子郁容, 1988.
- 23) ポジションの分析は、社会学や社会心理学などにおけるパワー分析の業績に依存するところが大きい(I. N., PP. 189-91)。
- 24) 筆者は日本の総合商社が商権から成り立つこと、商権は取引上の地位ないしそれを含む取引としてとらえられるが、その本質は顧客関係への投資が無形資産となったものである、とした。この考え方はIMPグループの文献に示唆されたものではあるが、ここに示したような体系的な産業ネットワーク論は

- まだ発表されておらず、筆者の説が日本の読者の理解を得るには困難があった。しかし今やより広い支持を得られる可能性が生じたきたと考えている。島田克美1990, はしがき, P. 187, P. 191など参照。
- 25) 今井賢一氏はネットワーク論の国際的展開についても十分関心をもってフォローしてきたとみられるが、近年その主な関心は情報ネットワークに向かっている。他方IMPグループのネットワーク論は次第に注目されるようになってはいるが、まだ十分には知られていないのかもしれない。社会学者のグラノヴェッターらが編纂した最近のReadingsではネットワークが重視されてはいるが、IMPグループ関連の業績は含まれていない(Granovetter, M. and R. Swedberg, 1992)。
- 26) サード・イタリアやシリコンバレーについての文献は多いが、最近の主要なものはN. S. E. に紹介されている。日本でサード・イタリアを論じた文献として篠田武司1991がある。
- 27) ケニーとフロリダ(Kenny, M and R. Florida)は日米などの産業体制について、つぎつぎに論文を発表しているが、ここではひとまず1988年のものを取りあげる。これと日本の経済白書の共通性を指摘したものとして龍昇吉1992がある。
- 28) 産業ネットワーク論は日本の「系列論」にとつて有用である。これに関する筆者の考え方については『証券経済』誌上の拙稿参照(1993年1月発行予定)。

参 考 文 献

1. Aldrich, H.E., 1979, *Organisations and Environments*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
2. Aoki, M, 1986, "Horizontal versus vertical information structure of the firm." *American Economic Review*, 76(5):971-83.
3. Axelsson, B. and G. Easton eds. 1992, *Industrial Networks, A new View of Reality*, Routledge, London.
4. Blois, K, 1972, "Vertical quasi-integration" *Journal of Industrial Economics*, 20(3):253-72.
5. Buckley, P.J. and M. Casson, 1985, *The Economic Theory of the multinational Enterprise*, Macmillan, London.
6. Campbell, J.L., R. Hollingsworth and L.N. Lindberg, 1991, *Governance of the American Econ-*

- omy, Cambridge U.P.
7. Chandler, A., 1962, *Strategy and Structure*. MIT Press, Cambridge, MA. USA.
8. Chandler, A., 1977, *The Visible Hand*. Harvard U.P., Cambridge, MA. USA.
9. Cook, K.S. 1977, "Exchange and Power in Networks of Interorganizational Relations" ,*Sociological Quarterly*, 18:62-82.
10. Cook, K.S. and R.Emerson, 1978, "Power, Equity and Commitment in Exchange Networks" *American Sociological Review*, 43:PP.712-39.
11. Florida, R. and M.Kenny, 1990, *The Breakthrough Illusion*, Basic Books.
12. Granovetter, M. and R.Swedberg eds., 1992, *The Sociology of Economic Life*, Westview Press, Boulder Colorado USA.
13. Imai, K. and H.Itami, 1984 "Interpenetration of organization and market:Japan's firm and market in comparison with the US. " *International Journal of Industrial Organization*, 2:285-310.
14. Johanson, J. and Mattsson, L-G., 1986, Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach compared with a Transaction Cost Approach, Working Paper, University of Uppsala, Sweden.
15. Kenny, M. and R.Florida, 1988, "Beyond Mass Production: Production and the Labor Process in Japan" *Politics and Society* 16(1):121-58, (訳「大量生産を超えて」『窓』3号)。
16. MacNeil, I., 1978 , "Contracts: Adjustments of long-term economic relations under classical, neo classical and relational contract law" . *North western University Law Review*, 72:854-906.
17. Mintz, B, and M.Schwartz, 1985, *The Power Structure of American Business*. University of Chicago Press, Chicago.
18. Mitchell, J.C. 1969, *Social Networks in Urban Situations*, Manchester U.P., Manchester. (三雲正博ほか訳『社会的ネットワーク』1983 年国文社)
19. Ouchi, W.G. 1980, "Markets, bureaucracies, and clans" *Administrative Science Quarterly*, 25(March):120-42.
20. Piore, M. and C.Sabel, 1984, *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York.
21. Powell, W.W., 1990, "Neither market nor hierarchy: network forms of organization" , *Research in Organizational Behaviour*, 12;295-336.
22. Richardsom,G. 1972, "The Organization of industry" *The Economic Journal*. 84:883-96.
23. Root, F.R., 1978/82, *Foreign Market Entry Strategy*, AMACON, New YORK. (中村元一監訳桑名義晴訳『海外市場戦略』1984 年, HBJ 出版局)
24. Sayer, A.& R.Walker, 1992, *The New Social Economy*, Blackwell, Cambridge MA.USA.
25. Scott, J. and C.Griff, 1984, *Directors of Industry, The British Corporate Network 1904-1976*, Polity Press, Cambridge, U.K. (仲田正樹／橋本輝彦監訳『大企業体制の支配構造』1987 年, 法律文化社)
26. Thompson, G.,J. Frances, R.Levacic, and J.Mitchell eds, 1991, *Markets, Hierarchies and Networks*, SAGE Publications, London.
27. Thorelli H.B., 1986 "Networks: Between Markets and Hierarchies" *Strategic Managemest Journal*, 7.1, PP. 37-51.
28. Van De Ven, A, and D.L.Ferry, 1980, *Measuring and Assessing Organizations*, Johon Wilay, New York.
29. Williamson, O.E. 1975, *Markets and Hierar chies: Anralysis and Antitrust Imprications*. Free Press, New York. (浅沼萬里・岩崎晃訳『市場と企業組織』1980年, 日本評論社)
30. Williamson,. 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
31. 石原武政, 1973, 「マーケティング・チャネル論の系譜」京都ワークショップ『マーケティング理論の現状と課題』白桃書房
32. 今井賢一, 1984 「ネットワーク産業組織」『季刊現代経済』SUMMER 1984
33. 今井賢一, 1986 「アメリカの産業システムと日本的産業システム」『ECONOMICS TODAY』Spring'86 (小学館)
34. 今井賢一・金子郁容, 1988, 『ネットワーク組織論』岩波書店
35. 太田進一, 1992, 「中小企業理論の再検討」中小企業学会編『企業間関係と中小企業』同文館
36. 篠田武司, 1991, 「サード・イタリアにみる小規模企業の発展」『中小商工業研究 No.27』(中小商工業研究所)
37. 島田克美, 1985, 「企業集団論の新路線」『証券経済』152 号

38. 島田克美, 1990, 「顧客関係とマーケティング」『流通経済大学論集』Vol.24, No.3・4
39. 島田克美, 1990, 『商社商権論』東洋経済新報社
40. 西田稔・片山誠一(編), 1991, 『現代産業組織論』有斐閣
41. 宮沢健一, 1988, 『業際化と情報化』有斐閣
42. 吉田準三, 1989, 「ネットワーク組織—その企業形態論的考察—」『流通経済大学論集』Vol.23, No.3・4
43. 龍昇吉, 1992, 「日本の蓄積様式の特質—レギュレーション・アプローチとの関連」『立命館国際研究』4巻4号